



# Euskal Herriko Etxe Ekoizleen Elkarte

Association des Producteurs Fermiers du Pays Basque

## PROGRAMME DE FORMATION

SAVOIR DEVELOPPER L'AGRITOURISME SUR SON EXPLOITATION



Version du 18 octobre 2023

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Indiquer les compétences à acquérir en termes de savoirs, savoir-faire et savoir-être ou à mettre en œuvre. Les objectifs doivent être opérationnels et évaluable.

Permettre aux participants :

- ❖ Développer des prestations en agritourisme sur leurs exploitations
- ❖ Amplifier leurs ventes par de nouvelles activités
- ❖ Structurer une démarche commerciale performante en agritourisme adaptée aux nouveaux besoins de la clientèle

### PUBLIC CONCERNÉ

Producteurs fermiers ou porteurs de projet.

### PRÉ-REQUIS

Indiquer le niveau requis, l'expérience ou les compétences nécessaires, ou l'absence de pré-requis, le cas échéant  
Aucun pré-requis nécessaire.

### DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

Indiquer la durée en heures, les horaires et les dates de la formation et l'effectif de stagiaires prévu

2 jours soit 14h de formation à l'automne : le 15 novembre et le 21 novembre 2023

Possibilité d'accueillir jusqu'à 12 stagiaires

### LIEU DE LA FORMATION

Adresse précise de réalisation de la formation (ou « sur site client » si la formation a lieu chez les clients)

- le mercredi 15 novembre à Iholdy, (au pôle territorial à côté de la mairie)

- et le mardi 21 novembre à Hélette (au dépôt communal à l'entrée du village)

### CONTENU DE LA FORMATION

Renseigner les intitulés des modules composant la formation (ajouter un descriptif succinct pour chaque module, en termes d'apports théoriques, pratiques, méthodologiques) et indiquer la durée pour chaque module

Intitulé du module	Descriptif et apports	Durée
Connaître le marché de l'agritourisme	<p style="text-align: center;"><b>TOUR DE TABLE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⊖ Introduction du module – Définitions des concepts clefs – tourisme – agritourisme. Présentation des chiffres clefs en Occitanie et en Haute Garonne. L'articulation entre vente directe et agritourisme.</li> <li>⊖ Définition de la demande - Les attentes de la clientèle visée. Les clientèles « groupes » - les 6 types de groupe en agritourisme (autocaristes, agences de voyages, agences « incentives », groupes autoconstitués, Groupes d'Individuels Regroupés, scolaires).</li> <li>⊖ Définition du marché pertinent et des acteurs importants de ce marché. Identification des sources d'informations et présentation des outils d'aide</li> </ul>	7h

Les actions de l'Association des Producteurs Fermiers du Pays Basque reçoivent le soutien de :



Haize Berri – 64120 OSTABAT-ASME

☎ : 05.59.37.23.97 – ✉ : [contact.apfpb@gmail.com](mailto:contact.apfpb@gmail.com) [www.idoki.org](http://www.idoki.org)



# Euskal Herriko Etxe Ekoizleen Elkarte

## Association des Producteurs Fermiers du Pays Basque



	<p>à la décision. Qui sont les clients de l'agritourisme ? Comment se comportent-ils ? Combien sont-ils ? Quels sont les concurrents ? Quelles sont les ressources de l'exploitation pour s'adapter à ce marché ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⊗ Les différentes prestations possibles sur ce marché (prestations agricoles, prestations environnementales, hébergements, restauration, culturelles, sportives, autres en partenariats.)</li> <li>⊗ Les partenariats possibles – les prescripteurs et les aides possibles pour développer l'agritourisme en lien avec les acteurs du territoire.</li> <li>⊗ Comment réaliser le diagnostic de l'agritourisme de son exploitation ou de son projet ? Prise en compte des ressources techniques, des ressources financières et des ressources humaines (compétences, formations...).</li> </ul> <p>Présentation des matrices adaptées Réalisation d'un diagnostic agritouristique complet par chacun des participants</p>	
S'adapter à ce marché	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊗ Choisir sa (ses) cible (s) de clientèle selon les objectifs poursuivis à moyen terme</li> <li>⊗ Définir son positionnement agritouristique</li> <li>⊗ Structurer son mix-marketing : - Prestations (typologie, gamme, catalogue, nom, marque..) - Tarifs des prestations (méthodologie des coûts de revient des prestations – présentation des tarifs – gamme de tarification selon les cibles de clientèles et les marges de commercialisation - Commercialisation et communication : les outils de commercialisation et de communication de l'agritourisme - Les supports physiques des prestations : locaux d'accueil, lieux de réalisation des prestations – aménagements – décoration – législation. - Le personnel en contact avec la clientèle : selon les prestations, connaissances, compétences, savoir-faire... - L'organisation des prestations : les partenariats possibles – les conventions entre partenaires. - Les labels et les démarches qualité.</li> <li>⊗ Description des principales décisions à prendre pour bâtir un plan d'actions et un plan d'accompagnement en agritourisme</li> <li>⊗ Exemples selon les marchés ciblés. Chaque participant détermine son plan d'actions en agritourisme.</li> <li>⊗ TOUR DE TABLE. Réalisation d'un quizz en 6 questions sur les notions principales abordées – retour immédiat avec les participants.</li> </ul>	7h

### MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

*Préciser les méthodes et techniques d'animation (exposés, cas pratiques, mises en situation...)*

Apports pédagogiques – présentation d'exemples – Simulations - mises en applications immédiates pour les stagiaires

### PROFIL DU(DES) FORMATEUR(S)

*Indiquer les nom(s), prénom(s), compétences, qualifications, expérience,... des intervenants si possible. Sinon, vous pouvez mettre un profil type*

Emmanuelle ROUZET, formatrice depuis plus de 25 ans, spécialisée en marketing et techniques de vente du vin, des produits agro-alimentaires et des services.

Les actions de l'Association des Producteurs Fermiers du Pays Basque reçoivent le soutien de :



Haize Berri – 64120 OSTABAT-ASME

☎ : 05.59.37.23.97 – ✉ : [contact.apfpb@gmail.com](mailto:contact.apfpb@gmail.com) [www.idoki.org](http://www.idoki.org)



# Euskal Herriko Etxe Ekoizleen Elkartea

Association des Producteurs Fermiers du Pays Basque



## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Indiquer comment vont être évalués l'acquisition et l'amélioration des compétences (contrôle continu, test, dossier, mise en situation,...)

Evaluation en fin de stage par un questionnaire d'évaluation. Un quizz en fin de formation sur les notions principales abordées.

## MOYENS TECHNIQUES

Ex : salles, ordinateurs, matériel,...

Salle avec un paperboard pour la partie théorique.

## TARIFS

Pour les adhérents : 10€/jour – prise en charge du restant par Vivéa

Pour les porteurs de projets en démarche d'installation (PPP) et les paysans non adhérents : 15 €/j – prise en charge du restant à la charge de l'association.

Pour les non-paysans : 25€/heure – merci de demander un devis à

[apfpb.commercialisation@gmail.com](mailto:apfpb.commercialisation@gmail.com)

## DELAI D'ACCES

Indiquer la durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation.

Exemple : « Les inscriptions doivent être réalisées une semaine avant le début de la formation. »

Les inscriptions à la formation sont possibles jusqu'à 5 jours avant le début de la formation.

## CONTACT

Indiquer comment et qui contacter pour pouvoir obtenir des renseignements complémentaires

Amaia Costa – 06.74.42.61.95 – 05.59.37.23.97 [apfpb.commercialisation@gmail.com](mailto:apfpb.commercialisation@gmail.com)

## ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP ET DEMANDES PARTICULIERES

Les personnes en situation de handicap, ainsi que les personnes qui ont des contraintes personnelles et/ou familiales (ex : enfants en bas-âge) et souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation

## APTITUDES

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité :

- ❖ Développer des prestations en agritourisme sur leurs exploitations
- ❖ Amplifier leurs ventes par de nouvelles activités
- ❖ Structurer une démarche commerciale performante en agritourisme adaptée aux nouveaux besoins de la clientèle.

**Une attestation de formation sera remise à chaque stagiaire en fin de formation**

**Formation non accessible à distance -**

**Formation ne donnant pas lieu à la délivrance d'une certification professionnelle**

Les actions de l'Association des Producteurs Fermiers du Pays Basque reçoivent le soutien de :



Haize Berri – 64120 OSTABAT-ASME

☎ : 05.59.37.23.97 – ✉ : [contact.apfpb@gmail.com](mailto:contact.apfpb@gmail.com) [www.idoki.org](http://www.idoki.org)